

Finanzierung von Exportgeschäften

Es gibt kurz-, mittel- und langfristige Wege der Exportfinanzierung.

EXPORTFINANZIERUNG

Es gibt verschiedene Möglichkeiten, Exportgeschäfte zu finanzieren. Hinsichtlich des Finanzierungszeitraumes unterscheidet man zwischen kurzfristiger sowie mittel- und langfristiger Exportfinanzierung. Bei der kurzfristigen Exportfinanzierung sind die Zahlungsziele in der Regel kleiner als ein Jahr. Von mittel- und langfristiger Finanzierung spricht man bei Zahlungszielen ab einem Jahr.

Für welches Finanzierungsmodell Sie sich entscheiden, hängt nicht zuletzt von der Art des Exportgeschäfts ab. Die wichtigsten Finanzierungsformen im Auslandsgeschäft sind Besteller- und Lieferantenkredite sowie die Forfaitierung. Hinzu kommen der Ankauf von Exportdokumenten, also die Kreditgewährung auf Inkasso- oder Akkreditivdokumente, verschiedene Formen von Exportkrediten und das Exportfactoring. Mittel- und langfristige Exportgeschäfte werden häufig auch mit Rahmen- und Avalkrediten (Garantien), Mezzaninfinanzierungen oder Beteiligungen finanziert.

Ausführliche Informationen und Beratung zu allen Finanzierungsformen erteilen die Hausbanken sowie die Exportfinanzierungsinstitute AKA und KfW. Die wichtigsten Modelle der Exportfinanzierung werden Ihnen hier kurz vorgestellt.

BESTELLERKREDITE

Bestellerkredite sind die mit Abstand wichtigste Form der Exportfinanzierung. Hierbei räumt die finanzierende Bank dem ausländischen Käufer (Besteller) oder dessen Hausbank einen Kredit ein, der direkt an den Exporteur durchgeleitet wird.

Das Auslandsgeschäft wird damit für den Exporteur quasi zum Barzahlungsgeschäft; seine Bilanz wird nicht mit langfristigen Exportforderungen und Refinanzierungsverpflichtungen belastet.

Bestellerkredite sind immer an Lieferungen und Leistungen inländischer Exporteure gebunden und werden deshalb auch "gebundene Finanzkredite" genannt. In der Regel werden sie unter Deckung einer staatlichen Kreditversicherung vergeben.

Die wichtigsten Finanzierungsinstitutionen für die Vergabe von Bestellerkrediten sind neben den Hausbanken die Ausfuhrkreditgesellschaft (AKA) sowie die Kreditanstalt für Wiederaufbau (KfW).

Eine besondere Form der Bestellerkredite sind sogenannte "CIRR-Kredite". CIRR steht für "Commercial Interest Reference Rate". Hierbei handelt es sich um einen Referenzzinssatz der OECD für staatlich geförderte Exporte in Entwicklungsländer. CIRR-Kredite können in Deutschland von der AKA und der KfW vergeben werden.

Ausführliche Informationen zu Besteller- und CIRR-Krediten halten die AKA und die KfW in ihren Internetangeboten bereit.

- + [KfW - Exportfinanzierung](#)
- + [Ausfuhrkreditgesellschaft \(AKA\)](#)

LIEFERANTENKREDITE

Als Lieferantenkredit bezeichnet man einen Kredit, den ein Lieferant seinem Kunden durch Gewährung eines Zahlungsziels einräumt.

Damit dies nicht zu Lasten der eigenen Liquidität geht, können Exporteure ihrerseits Lieferanten- oder "Exporteurskredite" bei Banken aufnehmen. Aufwendungen aus dem Exportgeschäft oder kreditierte Exportforderungen können so refinanziert werden.

Auf diese Art und Weise erhält der Exporteur trotz Gewährung eines Zahlungsziels zeitnah zu seinen Aufwendungen, Lieferungen und Leistungen bilanzentlastende Zahlungen.

Ausführliche Informationen zu Lieferanten- beziehungsweise Exporteurskrediten finden Sie im Internetangebot der Kreditanstalt für Wiederaufbau (KfW) und der Ausfuhrkreditgesellschaft (AKA).

- + [KfW Bankengruppe](#)
- + [Ausfuhrkreditgesellschaft \(AKA\)](#)

FORFAITIERUNG

Eine weitere Möglichkeit der Exportfinanzierung, die es Exporteuren erlaubt, ihren Kunden Zahlungsziele zu gewähren, ohne dabei lange auf ihr Geld zu warten, ist die Forfaitierung.

Unter Forfaitierung versteht man den Ankauf von Forderungen unter Ausschluss des Rückgriffs auf den Verkäufer im Falle von Nichtzahlung durch den Kunden.

In einfachen Worten: Der Exporteur verkauft seine Forderung aus einem Exportgeschäft an einen Forfaieteur, in der Regel eine Bank. Mit dem Verkauf gehen alle Rechte und Risiken aus der Forderung an den Forfaieteur über. Das heißt: Bei Zahlungsausfall des Schuldners (Importeur) kann der Forfaieteur (Bank) keine Regressforderungen an den Exporteur richten.

Der Exporteur entlastet so nicht nur seine Bilanz und sichert seine Liquidität: Mittels Forfaitierung hat er zudem noch den Vorteil, sämtliche Risiken - politische, wirtschaftliche und Währungsrisiken - auf den Forfaieteur abzuwälzen.

Insofern ist es nicht verwunderlich, dass die Forfaitierung bei der finanziellen Abwicklung von Exportgeschäften immer mehr an Bedeutung gewinnt. Sie eignet sich insbesondere als Finanzierungsmöglichkeit einzelner mittel- bis langfristiger Exportforderungen, die jedoch in jedem Fall durch Sicherheiten unterlegt sein müssen.

Ausführliche Informationen und Beratung zur Exportfinanzierung mittels Forfaitierung bieten Hausbanken sowie die Kreditanstalt für Wiederaufbau (KfW) und die Ausfuhrkreditgesellschaft (AKA).

- + [KfW Bankengruppe](#)
- + [Ausfuhrkreditgesellschaft \(AKA\)](#)

EXPORTFACTORING

Exportfactoring bezeichnet den Verkauf kurzfristiger Forderungen aus Warenlieferungen oder Dienstleistungsgeschäften an einen Forderungskäufer (Factor).

Der Exporteur tritt dabei sämtliche zukünftige Forderungen, die aus seinen Lieferungen oder Leistungen während eines vereinbarten Zeitraums entstehen, an den Factor ab. Dieser bucht und verwaltet die gekauften Forderungen und betreibt Mahnwesen und Inkasso. Der Exporteur verfügt so über sofortige Liquidität und entlastet seine Bilanz.

Factoringgesellschaften finanzieren in der Regel 80 bis 90 Prozent des Rechnungsbetrages. Mit den Forderungen übernimmt der Factor das Ausfallrisiko, politische Risiken verbleiben jedoch beim Exporteur. Aus diesem Grund eignet sich Factoring insbesondere für Exporte in Länder ohne oder mit geringem politischen Risiko.

Anders als bei der Forfaitierung, die in der Regel zur Finanzierung einzelner Exportgeschäfte eingesetzt wird, kommt Exportfactoring insbesondere dann in Frage, wenn ein fester Kundenkreis in bestimmten Ländern regelmäßig beliefert wird.

Ausführliche Informationen zum Exportfactoring und anderen Modellen der kurzfristigen Exportfinanzierung bietet die IHK Region Stuttgart:

+ [kurzfristige Exportfinanzierung](#)

KURZFRISTIGE EXPORTKREDITE

Kurzfristige Exportkredite bieten dem Exporteur die Möglichkeit, die Zeit vom Abschluss des Kaufvertrages bis zum Eingang der Erlöse finanziell zu überbrücken. Sie werden in der Regel von Hausbanken vergeben. Als Sicherheiten dienen die exportierte Ware beziehungsweise die daraus entstehenden Forderungen gegen den ausländischen Importeur. Die wichtigsten Formen kurzfristiger Exportkredite sind beispielsweise Akzeptkredite, Negoziierungskredite, Wechseldiskontkredite oder Rembourskredite.

Einen Überblick über die genannten Kreditformen mit ihren Vor- und Nachteilen gibt die IHK Region Stuttgart:

+ [kurzfristige Exportfinanzierung](#)

Alle Rechte vorbehalten. Nachdruck – auch teilweise – nur mit vorheriger ausdrücklicher Genehmigung. Trotz größtmöglicher Sorgfalt keine Haftung für den Inhalt.

© 2022 IXPOS

Gefördert vom Bundesministerium für Wirtschaft und Energie aufgrund eines Beschlusses des Deutschen Bundestages.